

女大学生创业种蔬菜 欲卖到国外

王泓卜于去年毕业于四川理工学院,与她绝大部分同学不同的是,她没有留在城里发展,而是选择回到家乡嘉陵区 世阳镇发展农业产业。

白手起家 建起 300 亩蔬菜基地

一大早,王泓卜骑着摩托车来到嘉陵区城南综合农贸市场,在各蔬菜摊位逛了一圈,偶尔将蔬菜拿起来,看看外形、掂掂重量、问问价格。十几分钟后,她什么也没买,若有所思地驾车离开。

这是她每天的第一项工作——市场调查。从世阳镇到城南综合农贸市场,骑摩托车需用时 40 分钟,每天往返于两地,这绝不轻松,但她却乐此不疲。这个戴着眼镜、看似柔弱的 20 岁出头的姑娘,却在创业路上展现出了惊人的能量。去年毕业后她开始返乡创业,她一边打零工,一边着手组建农业合作社。筹措资金、寻找股东、找基地……今年 2 月底,总投资近 50 万元、占地 300 亩的中泓农业合作社蔬菜基地在世阳镇韩家村落成。

其实,王泓卜早在读大一时,就谋生了休学回乡发展农业产业的念头。但在父母的极力反对下,最终未果。即便是大学毕业后,她都不敢将自己要返乡创业的想法告诉父母。“我做这些都是瞒着父母的,幸亏得到表姐的支持,我从她那借到 20 万元创业资金。”直到蔬菜基地落成,她才给父母交了底,并得到父母的支持。

不当翘脚老板 和工人一起在田间劳作

当天上午 9 时,在蔬菜基地简陋的办公室里,基地的技术员、管理员、农业工人陆续赶来。每天这时,他们都会聚集在一起,开一个简短的例会,部署当天的工作。

“今天,我们首先要把育好的苗栽进地里,然后把熟了的果子摘下来……”王泓卜安排完工作,大家回到自己的岗位上。她也跟工人们一起走进田间,为幼苗盖上遮光布。为避免土地里残留过多的农药,她要求工人只在整治土地时打少量除草剂,之后都采用人工除草。

“我把地租给王总,她又请我回来种地。我们就做除草、摘菜这类工作,一个月有 1000 多元工钱,比自己种地强多了。”村民杜尚君笑着说。

经过 1 个多小时的紧张劳作,王泓卜已是大汗淋漓。望着眼前栽满幼苗的土地,她露出欣慰的笑容。不过,一天的工作还远没有结束,她匆匆跑进办公室喝了几口水后,又挎起两个竹篮,跟随另一组工人去摘菜。对她来说,在自己的基地里,亲手收获果实是一件幸福、开心的事。不一会儿,两个篮子里已装满茄子、丝瓜、番茄等农作物。

正视不足 请来技术总监

拿着一个番茄,王泓卜热心介绍起来,“这是普通番茄,口感好,不过外形不太好看,在运输时也容易损坏,批发的话,只能卖几毛钱一斤。”种植的番茄难以获得高收益,这个问题曾困扰着她。为解惑,她到顺庆区蔬菜研究所,上门请蔬菜种植专家到该基地做技术总监。“专家一来就开出了‘良方’,他建议我们下一季种产量高、果型好、耐储运的以色列番茄,适应市场需要才能卖得起价。”

(摘自《投资界》)

李姐的稀饭生意

四川人幽默,一提起双流县,马上就出一个笑话段子:天上的飞机声,地下的稀饭声。天上的声音说的是成都双流国际机场的飞机声,地上的声音竟然是从一家名叫“李姐稀饭店”里传出来的喝稀饭声。据说,一到吃饭时间,上千的食客挤满大院,男女老少齐刷刷地喝起稀饭,霎时,“呼呼”声大作,场面蔚为壮观。所以,有人戏称“李姐稀饭店”里喝稀饭的声音“连飞机上的人都听得到”!

有创意 新稀饭

新品稀饭正式营业那天,一大早,夫妇俩熬了 5 锅不同类型的稀饭,免费给顾客品尝。客人们吃完后个个赞不绝口,都觉得稀奇,因为他们从来都没见过稀饭也可以做出这么多花样来。这样一传十,十传百,没过多久,小店的客人就比原来多了好几倍,并且点名要品尝那些特色稀饭。此后,前来品尝稀饭的客人便络绎不绝,每天的客流量达到上百人次,每天的营业额有时竟高达两三千元。

卖稀饭,不仅还完了 20 多万债务,还成了百万富翁。李姐有她独特的稀饭生意经。

如此多的顾客,给夫妇俩增添了许多工作压力,每天他们忙得只能吃两顿饭,晚上又要准备第二天熬稀饭的原材料,一直要忙到深夜才能睡觉。李姐夫妇俩就这样在店铺里的木凳“床”上,足足睡了一年时间。随着小店生意好转,日趋增多的顾客常使李姐夫妇感到力不从心。李姐的心里又开始盘算起来,她想:不如换个大点的地方卖稀饭,把稀饭产业做大。2000 年夏季,夫妻俩经过认真商量,决定将稀饭店迁往双流县城的长冶路二段。

他们租下了那里一片面积约两亩地的农家大院,然后,根据城里人喜欢乡下田园风格的心理,投资 10 多万元,将农家大院装饰得土色土香,让人一进门,就备感舒适亲切。一

到周末,大院前面的空地上便密密麻麻地停满了车辆。

在妻子的建议下,辜强一门心思认真钻研起“稀饭经”,他整天思考着怎样变着花样熬出别人没有的稀饭。经过一段时间的揣摩实践,夫妇俩终于由原来七八个品种的稀饭发展到 20 多个。辜强还请了许多老中医出主意,想办法,从而成功研制出了开胃健脾稀饭、清热解暑稀饭、美容养颜稀饭等具有药用价值的稀饭。

李姐稀饭大王

2001 年,李姐夫妇不仅还完了所有的欠债,还积累了不少资金。腰包鼓起来的李姐靠卖稀饭为自己营造了一片新的天地,她的名字也香飘整个双流县城。她心想:“每天有这么多人来饭店吃饭,主要是冲着具有特色的稀饭来的,我一定要保住稀饭这块牌子!”于是,她迅速到有关部门注册了“李姐稀饭大王”的商标。

为了将这块牌子做得更大,2001 年 10 月,李姐又投资 10 多万元将“李姐稀饭大王”迁到双流县白河路



二段一个足有三亩地的地方,并聘请了 50 多名小工。

李姐对客人不但热情,而且讲诚信。一次,一位客人吃完饭后将一只装有 6000 元现金和 43 万元存折的皮包遗忘在稀饭店了。李姐发现后,立即根据包里客人的名片找到了失主。后来这位客人每次到双流县城办事,都会跑到李姐的饭店来吃饭。

如今,很多下岗工人和打工青年想学李姐卖稀饭,有的还想与她合作

开分店,来人来电都很多。很多人到店里学习完技术后,觉得并不神秘,操作工艺很简单,都问她成功的秘诀是什么。李姐总是告诫他们:“不要认为稀饭利薄就不去做,利薄总比没有强。我最瞧不起那些穷得叮当响,又总在梦想‘要搞就搞大的’人。勿以利小而不为,小本生意做大了就成了大生意了嘛。”这就是李姐独到的生意经。

(摘自《阿里巴巴》)

“因为责任,我愿意从最基层做起”

面对全球经济形势的恶化和新一轮企业发展“寒冬”的到来,赵丹提出的口号平实却是掷地有声,那就是“质量不打折、服务不打折、信誉不打折”。为此她打出一套“内部挖潜”的组合拳。

做一个出色的“富二代”“绣女”

赵丹的父亲赵建忠,是曾被某媒体记者誉为“再造萧山花边之产业王朝”的省工艺美术大师,也是杭州萧山美艺花边有限公司的董事长。作为独女,在外人眼中,赵丹是一个不折不扣的“富二代”。

可是这个女孩并没有享受到过分的宠溺。小时候,她与其他人家的孩子无异;进了大学后,父母亲不断地向她灌输继承家业的思想,让正处青春年华的她备感沉甸甸的责任与压力;毕业后,放弃英国留学的她隐瞒自己“董事长女儿”的身份,走进了机声隆隆的车间。

那时候,桐庐地区的公司还没有建起来;那时候,赵丹对花边最深刻的印象就是“这玩意儿很好看”。

赵丹开始了自己人生的第一份工作,进入车间,她开始学习钩线、换梭、换布等等,因为是新手,花边的产量、质量远远达不到师傅的要求,这样一来,师傅、班长的责骂声必然少不了。

于是,周边有人开始劝她“不如放弃吧”,结果,这反而激起了女孩的斗志。倔劲儿一上来,赵丹开始埋头苦干。每天早上 6 点多起床,早早

赶到规定地点等厂车;逐渐吃惯大食堂饭菜的她,身体也越来越棒;不仅如此,生性开朗的她还与不少职工交上了朋友……十个月过去了,当初的青涩女孩成功转型为一位出色的“绣女”。

作为“富二代”,怎样适应向花边女工的身份转变?赵丹满怀深情地说:“我并不是传统意义上的‘富二代’,我也曾亲眼看到父亲创业、奋斗的过程,他为我铺下了很好的创业基础。因此,身份的转变并不难,8 年前的艰辛在现在看来已经微不足道了。”

独立打造自己的“花边王国”

2005 年年初,中艺花边集团有限公司在桐庐打下了第一个地桩。那时候的厂区一片荒芜,没有水泥地,到处都是泥土。赵丹回忆自己刚来工厂的那会儿,车间一楼还在装机器,外面挂满了彩条布,连玻璃都没安装上,脚手架矗立在一旁,走到员工宿舍楼,4 楼以上不能住人,赵丹和员工们挤在一块儿。

建好一幢厂房,安装一批机器;安装一台机器,开机生产一批产品……在赵丹的带领下,桐庐新厂区从年初开工建设到 5 月 1 日试生产,只用了短短几个月时间。

赵丹“乘胜追击”,克服重重困难,以少见的魄力不断加快新厂区建设和产品生产的步伐,至当年 9 月底,首期包括建筑面积 4.6 万平方米厂房的厂区建设全部完成,10 月

1 日公司正式开业。至年底,企业销售产值达到 6000 万元,成功实现了“当年建设,当年投产,当年见效”的目标!一年后,中艺花边集团便一跃成为桐庐县工业企业前十强,产品畅销中东和欧美,在非洲市场更是“一统天下”。

那时候,任谁也想不到,一个柔弱的女孩,能在一年不到的时间里把一块 177 亩的荒地蜕变成一个“花边王国”,并在一年后取得骄人业绩。

深抓“内部挖潜”,危机中逆势发展

为了让员工能更好地在企业工作和生活,赵丹非常注重企业文化的建设,大力丰富员工的业余文化生活,提高员工的福利。在中艺花边集团有限公司里,你可以看到舒适的电子阅览室、图书室以及乒乓球室、篮球场、网球场、羽毛球场和可用来组织各项活动的多功能厅等。每年的重要节日,赵丹都会组织员工开展各类的活动,促进大家的交流与沟通。不仅如此,今年,所有的员工宿舍都实现了网络的全覆盖。“这是员工的精神诉求,企业应该尽力地去满足他们。”赵丹说。

赵丹还特别重视传统工艺的传承和发扬,在今年的杭州市两会上,提出了《关于杭州市工艺美术保护与发展的提案》,并很快得到了有关部门的回应,有力促动了传统工艺的保存和进一步发扬光大。

(摘自《每日商报》)

重庆妹子创业加工辣椒 曾经吃亏赔了几百万

“我要让土家香菜系列品种形成良好品牌,并走出国门,飘香国外。”在石柱县工业全区的一处土家特色辣椒厂房内,谭建兰望着成吨的干辣椒和成品的瓶瓶罐罐兴奋地说道。

“不守妇道”的辣妹子

2003 年,谭建兰看准石柱县发展辣椒产业的大好时机,立即放下手头的生意,转行干起了辣椒经销、加工的行当。虽然当时的举动遭到三亲六戚的强烈反对,但她最终还是“犟”过去了。她说:“创业,不能只看到眼前的利益,更应着眼长远发展。”

近 10 年过去了,在带领一批又一批椒农走向致富路的同时,一个只有 182 个入社成员的专业合作社,发展成为辖 3 个分社、一个企业,入社社员达到 1 万户,跨两县,辣椒基地面积近 2 万亩,年收购加工销售辣椒 1.6 万吨,收购金额达 2500 万元的市级模范专业合作社。

同时,很多留守妇女也在谭建兰的影响下,积极开办辣椒初加工的微型企业,而且每一家微企又能带动 3 到 5 个劳动力,解决了很大一部分人的就业问题。



曾经吃亏赔了几百万

2008 年辣椒的产量猛增,由于加工和储存设备还跟不上,同时不让椒农吃亏,谭建兰的合作社将辣椒全部收购下来,最远甚至运到了河南的冷库进行储藏,可是辣椒还是没能全部脱手,谭建兰亏损了几百万。

谭建兰下定决心发展相关配套措施和辣椒的深加工。于是,一座座新厂房,一个同时储存量在 2000 吨的冷库和一台台烘干加工设备,纷纷进驻到她的厂子里,而且一座投资近 3000 万元建成的土家特色新厂房,即将在今年 8 月投入使用。新厂房可以出品干制辣椒 5000 吨、腌制辣椒 3000 吨、冷藏转换 2000 吨、鲜加工 6000 吨,计划产值 5000 万

元。其中可以冷藏 2000 吨辣椒的冻库,能够最大可能地避免之前曾发生过的“事故”。

要让“谭妹子”飘香国外

石柱辣椒产业探索发展了 11 年,辣椒已经由昔日农家餐桌上的“一碟小菜”,成为了农民增收致富的大产业。凭着小小的辣椒,石柱相关产业加工产值超过 10 亿元。

目前,该县 27 个辣椒种植乡镇共落实面积 30.8 万亩,其中成片集中 30 亩以上的高产示范片 436 个,市级蔬菜(辣椒)专业示范村 5 个,千吨村 11 个,500 吨村 42 个,百吨村 89 个。

随着新厂区的投入,谭妹子的辣椒分别以干椒、鲜椒、半成品和成品的形式销往主城、四川、武汉、新疆和山东等国内市场。

同时,谭建兰还透露了自己的“野心”,她说:“我不仅要让合作社的 1 万多户社员都富起来,还要让渣海椒、糟海椒、油婆辣子、八宝辣子、原生辣子等 10 多个土家香菜系列品种形成良好品牌,并走出国门,飘香国外!”

(摘自《重庆晨报》王寒露/文)

咸菜姐: 我要做 100 万元一盒的咸菜

在一个创业者论坛活动中,陶彬是以志愿者的身份出现的,始终低调、勤勉。当被问及是做什么行业的,她很朴实地说:“我是做咸菜的!”这个朴实的大连庄河女子,做的虽然是小酱菜的生意,但是摊子却不小,已经有几百个经销商在代理她的产品,去年销售额达到了 1000 万元。她就是用耐心、爱心将这个百姓餐桌上的小菜做成了大生意。

她的咸菜有点儿咸

采访中,记者品尝了一款咸菜,比市场上卖的一般咸菜都咸。不仅记者的口感是这样的,她的很多经销商也反映:陶彬的咸菜口味太重了!这到底是怎么回事?陶彬坦言,现在天气太热了,如果不多放盐,肯定要变质,因为她的咸菜一点防腐剂都没放。

她每天的咸菜销量都能达到几千斤,一点儿防腐剂都不放,这是很不容易做到的。因为销量太大,远在阜新的工厂有时候容易产能不足,但是她依然要坚持新鲜、绿色,不放化学物质。为了做出最好的咸菜,她在阜新投资了一个很大的绿色蔬菜基地,红油要亲自用秘方调制,用的辣椒也都是市场上最好的品种。她说:“你别看小小酱菜,对于原料要求十分高,如果原料不新鲜,那么做出来的酱菜就不会好吃。”说这话时,她流露出质朴的神情,就像她所经营的产品——酱菜,一种最日常的佐餐小吃,亲切且暖意浓浓。

在记者采访时,门店里来了很多客人,不管客人需要量是大是小,陶彬总是详细介绍她的产品,而且一数就是 60 多个品种。现在已经是大老板的她,始终坚持在销售第一线。她说这样能更接地气,她能更清楚地知道客人喜欢什么口味,什么品种。她透露,在咸菜行业里,竞争十分惨烈,全国每年开工的工厂,达到几千家,可是到第二年,能坚持下来的,仅仅能有 20%左右。而她已经做了十年了,能坚持这么久,靠的就是诚信;坚持绿色理念,不用添加剂。她的这种“笨道”赢得了客户长久的信赖。

小小酱菜 大大雄心

一个妙龄女子是如何与咸菜结缘的呢?在经历了自己经商失败后,她很迷茫地待在家里,一天,朋友来她家吃饭,母亲从酱缸里捞出两根黄瓜。朋友吃第一口,晃了一下脑袋,她以为人家嫌不好吃,刚想让人家端下去,朋友又吃了第二口,问:“怎么做的?这么好吃呢?”

她乐了,回答说:“这是我们家祖辈传下来的,我们家人都会做。”说到这儿,她灵光一现,还找啥项目啊,就做酱腌菜吧。

她为了建立绿色蔬菜基地,连续 3 个夏季在烈日下和员工一起劳动,脸上的皮肤也晒伤了。多数人认为咸菜是个小生意,但是硬是被这个女孩子做大了。她说自己的目标是做出价值百万元一盒的高档酱菜礼盒。记者听了,不禁惊讶,到底什么酱菜这么昂贵啊?她说,主要是食材上要拓展,比如一些高档海鲜都可以做成酱菜,用先进的工艺保鲜,另外,松茸等食材也可以做成高档酱菜,在包装上也要做出文化,小酱菜的层次自然就高起来了。说这话时,陶彬目光坚毅,看来,这个小女子誓要在这小酱菜上大展商业雄心。

咸菜很咸 生活很淡

陶彬的咸菜口味很重,她的生活却很清淡。她说自己来沈阳是来吃苦的,为了节约费用,她在一天工作结束后,就住在凌乱的店内,床铺非常简陋。这跟她在外地的家无法相比,但是她却没有一点嫌恶的意思。她说这跟她最初创业的时候比,不知道要好多少倍。

爱美是女人的天性,不过由于在这里要经常搬运货物,她每天至少要穿 6 个小时的工作服。那些高档服装都被她雪藏在柜子里,化妆也成了多余的事情。这个仓库般的环境,容不下一个鬟影留香的女人。至于吃的,那就更简单了,经常从外边买点什么,忙得没有时间吃,生意结束,就用简单的灶具热一下,不光是简单,甚至可以说是糊弄!

不过,陶彬对此淡淡一笑说:“为了咸菜的未来,这一切都值得。沈阳是个大市场,必须来这里抢占市场,咸菜才能真正打开销路。”工作之余的生活是枯燥的,她独自一人在沈阳,家人都在外地,忙碌的时节,想见一面,真的很难。如果没有这种忘我,她的小咸菜又怎么会有这么大的市场呢?可见,天道酬勤是成功的铁律!

(摘自《时代商报》王雪/文)